

Beispielhafte Projekte zur Neukundenakquisition mit Erfolgsquoten

Neukundenakquise bundesweit: Branchenfokus Medizintechnik	Aufgabenstellung: Firmen- und Ansprechpartnerrecherche, Erstansprache von potenziellen Neukunden für industrielle Dienstleistung und Kontaktverfolgung bis zur Anfrage / Beratungsgespräch Kunde: mittelständischer Industriedienstleister	Ermittelte Kaufinteressenten ca. 20%
Neukundenakquise bundesweit: Branchenfokus Hersteller von Elektromotoren /// Dienstleistung Fertigung von Elektroblechen	Aufgabenstellung: Firmen- und Ansprechpartnerrecherche, Erstansprache von potenziellen Neukunden für industrielle Dienstleistung und Kontaktverfolgung bis zur Anfrage / Beratungsgespräch Kunde: mittelständischer Industriedienstleister	Ermittelte Kaufinteressenten ca. 18 %
Neukundenakquise bundesweit: Branchenfokus Werkzeugbau <i>Produkt/Dienstleistung: Entmagnetisierung</i>	Aufgabenstellung: Recherche von Firmen- und Ansprechpartnern, Erstansprache von potenziellen Neukunden für industrielle Dienstleistung/Produktverkauf und Kontaktverfolgung bis zur Anfrage / Beratungsgespräch Kunde: mittelständischer Industriedienstleister / Gerätehersteller	Ermittelte Kaufinteressenten 5 % <i>Branche und Firmenliste war vom Kunden vorgegeben!</i>
Neukundenakquise regional: Betreiber von Fertigungsanlagen mit elektronischer Steuerung <i>Dienstleistung: Wartung, elektr. Service, Retrofit</i>	Aufgabenstellung: Recherche von Firmen- und Ansprechpartnern, Erstansprache von potenziellen Neukunden für industrielle Dienstleistung und Kontaktverfolgung bis zur Anfrage / Beratungsgespräch Kunde: mittelständischer Industriedienstleister	Ermittelte Kaufinteressenten: Direkte Terminvereinbarung: 27% grundsätzliches Interesse / Bedarf später: 23%
Neukundenakquise regional: Industrieunternehmen, versch. Branchen <i>Dienstleistung: Wartung, Instandhaltung, Montage</i>	Aufgabenstellung: Recherche von Firmen- und Ansprechpartnern, Erstansprache von potenziellen Neukunden für industrielle Dienstleistung und Kontaktverfolgung bis zur Anfrage Kunde: mittelständischer Industriedienstleister	Ermittelte Kaufinteressenten: Direkte Aufträge: 20% grundsätzliches Interesse / Bedarf später: 30%

Außerdem wird als **Dauerprojekt** ein **Planungs- und Konstruktionsbüro aus dem Bereich Embedded Engineering** betreut, für das bereits **mehrere Neukunden** mit Auftragsvolumina **von mehreren hunderttausend Euro akquiriert werden konnten.**